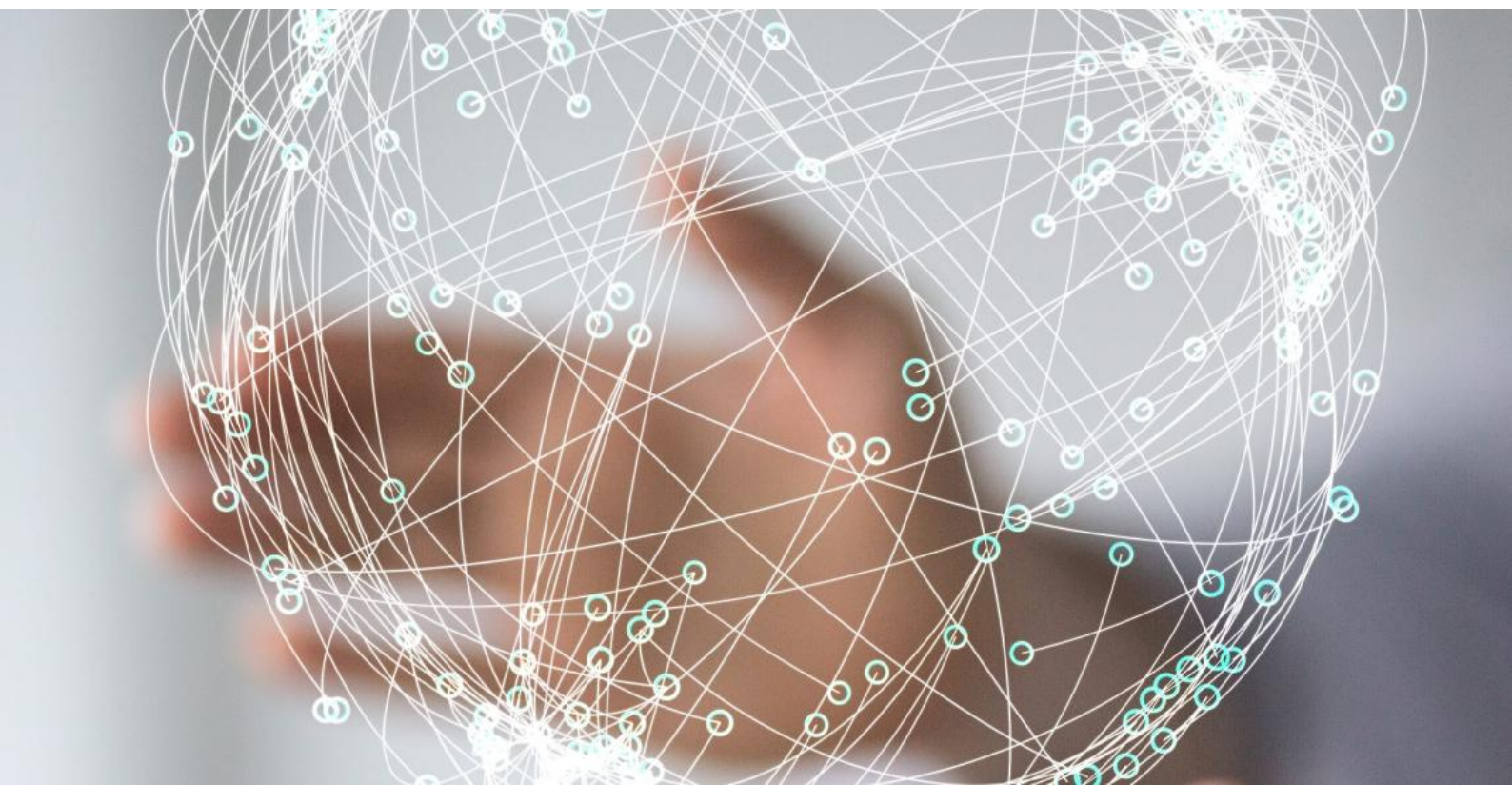


# 2025年版 知的資産経営報告書



# 目次

---

|                |      |
|----------------|------|
| 1. 代表挨拶        | P. 3 |
| 2. 経営哲学        | P. 4 |
| 3. 事業概要        | P. 5 |
| 4. 当社のサービス・商品  | P. 6 |
| 5. 沿革          | P. 8 |
| 6. 業務フロー       | P.10 |
| 7. 当社の知的資産     | P.14 |
| 8. 現在価値ストーリー   | P.18 |
| 9. 経営環境        | P.20 |
| 10. 将来ビジョン     | P.21 |
| 11. 将来価値ストーリー  | P.23 |
| 12. 会社概要       | P.24 |
| 13. 知的資産経営について | P.25 |

# 代表挨拶

当社は「Safety（安心）」「Security（安全）」「Satisfaction（満足）」という3つの“S”を軸に、お客様をはじめとして、協力先・仕入先等の取引先、従業員の「笑顔=SMILE」を創り出すことを使命として、美容、不動産・建築リフォーム、卸売という3つの事業を展開しています。

私たちが何よりも大切にしているのは、「人と人とのご縁」です。

創業以来さまざまな出会いや信頼関係から新たな価値が生まれ、今の私たちの形が築かれてきました。

美容事業では、自社ブランド『NORTH（ノース）』を展開しており「未来の美しさを育てる」というブランドコンセプトの元、お客様の声と専門家の知見を大切にしながら「本当に求められている、実感できる製品」を企画・開発しており、毎日を明るく彩る商品をお届けしています。不動産・建築・リフォーム事業では、お客様の「言葉にしきれていない理想の暮らし」を丁寧に引き出し、永く快適に住み続けられる住まいを形にするブランド『HOMECIERGE（ホームシェルジュ）』を展開しています。家探しから設計・施工、入居後10年間の緊急時駆けつけサービスや設備の延長保証（アフターサポート）までを一貫してご提供するワンストップサービスにより、利便性の高い住まいづくりを実現しています。

卸売事業においては、仕入れから納品までスピードと柔軟性を武器に、多様な商品を必要な得意先に必要なタイミングで届ける仕組みを構築してきました。お客様の負担を減らし、安心して取引していただける環境づくりに取り組み続けています。

どの事業にも共通しているのは、お客様の立場で考え、できることを真摯に、誠実にやり抜くことと「いま自分にできることは何か」を考え、行動する姿勢を大切にしてきました。その積み重ねこそが、事業を支える信頼と評価につながっていると確信しています。

これからも私たちは、お客様・取引先・従業員と共に歩み、支えてくださるすべての方への感謝を忘れず、「3つのS」を通じて笑顔を届ける企業であり続けます。

今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

3's株式会社  
代表取締役 吉川 幸輔



## 【経営哲学・社名の由来】

私たちは、次の3つの「S」を大切にしています。

安心 (Safety)  
安全 (Security)  
満足 (Satisfaction)

この3つの「S」が1つに重なり合うことで、  
私たちの目指す最高の「S」 = 「SMILE（笑顔）」が  
生まれます。

## 【行動指針】

### 【ご縁と感謝を大切にする】

人との出会いや繋がりを大切にし、仕事で関わった方とも長く  
信頼関係を築き続ける姿勢を持ちます。

### 【一人ひとりの力を信じ、育てる】

成果よりも挑戦と成長を重視し、自発的な行動や改善提案を  
歓迎する組織風土を築きます。

### 【仲間をリスペクトし、チームで動く】

個の力に頼らず、互いに補い合いながら社員全員が活躍できる  
チームを目指します。

### 【お客様の期待を超えるサービスを追求する】

スピード・安心・品質を徹底し「またお願いしたい」と思われる  
体験を提供します。

### 【想いを言葉にし、文化をつなぐ】

経験や価値観を言語化・仕組化し、新しい仲間にも伝え、誰もが  
活躍できる環境を整えます。



## 1. 卸売事業

仕入元との厚い信頼関係と広いネットワークを活かし、住宅設備を中心に多様な商品を取り扱ってきました。迅速なレスポンスと誠実な対応で顧客からの「この商品、探せますか？」といった相談にも即応し、必要な商品をお届けします。将来的には仕入網を活用した「生活者をつなぐプラットフォーム構想」を見据え、モノを売るだけでなく、お客様にとって“探す手間を減らす、任せて安心”の存在として、付加価値の高い流通サービスを目指しています。



## 2. 不動産・建築・リフォーム事業

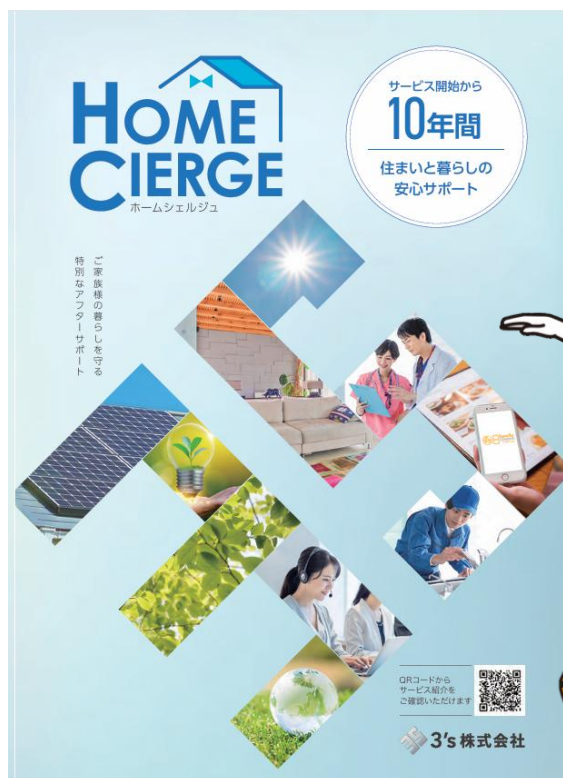
“言葉にしきれない理想の住まい像”を丁寧な対話を通じて引き出し、最適な提案と確かな施工で形にします。お客様の想いや暮らしに寄り添い、無垢材や経年変化の美しさを活かした素材選び、年配の方にも配慮した設計など、感性と機能性の両面から理想の住まいを実現します。さらに、家探しから設計・施工、長期保証によるアフターサポートまでを一貫して行うワンストップサービスにより、高い利便性と安心を提供し、笑顔あふれる暮らしを支えます。



## 3. 美容事業

自社ブランド「NORTH」を展開しており、お客様の声を具現化すべく「専門家の知見」を活かした商品企画力を強みとしており、美容効果の高い「生プロテオグリカン」を配合した美容液やフェイスマスク、世界で唯一医薬部外品の許可を受けたピクノジェノール配合頭皮用美容液／育毛剤など科学的根拠と実感力を兼ね備えた製品を取り揃えています。更に効果を最大限に引き出す為に特許技術（特許第6312768号）を用いたナノバブル発生装置付き容器も販売。お客様の若々しさと心の健やかさを支える商品を通じて、美しさが笑顔へとつながる体験をお届けします。

# 当社のサービス・商品



**HOME CIERGE**  
ホームシエルジュ

サービス開始から  
**10年間**  
住まいと暮らしの  
安心サポート

ご家族様の暮らしを守る  
特別なアフターサポート

QRコードから  
サービス範囲を  
ご確認ください

**3's 株式会社**



**Re.WARRANTY**

10年保証  
住宅設備  
ご家族様で使える  
付帯サービス

アプリご利用特典  
コンビニクーポン **500円分** 貰える

## 24時間受付住宅トラブル応急対応サポート

|      |                       |
|------|-----------------------|
| 水まわり | ☑トイレの水漏れ ☑排水・トイレ詰まり   |
| 玄関カギ | ☑カギを紛失して家に入れない など     |
| 窓ガラス | ☑窓ガラスが割れた・ヒビが入った      |
| 電気設備 | ☑照明がつかない など 通電・スイッチ点検 |
| 給湯設備 | ☑給湯器から湯が出ない など トラブル点検 |

## 住宅設備を最長10年間無料修理サポート

Re・ワランティ  
ご加入

10年後  
(延長保証終了)

メーカー保証  
1～2年

Re・ワランティ 8～9年  
メーカー保証期間終了日の翌日から延長保証開始



## HOME CIERGE

「HOME CIERGE（ホームシエルジュ）」は、お住まいのトラブルや設備の故障時に、専用アプリや電話で24時間365日気軽に相談できるサービスです。ご連絡いただければ、提携協力業者が駆けつけ、引き渡し後10年（最長35年）の無料応急対応を実施します。また、住まいの損害や不具合に対し、保険や保証の適用を専門的に分析。お客様の負担を最小限に抑えた復旧方法をアドバイスし、安心かつスムーズな対応をサポートします。さらに、アプリ内で得られるお得なポイント制度も利用できます。

## Re.WARRANTY

「Re.WARRANTY（リワランティ）」では、リフォームで設置した住宅設備を、メーカー保証終了後も設置から10年間、メーカー保証と同等の無償修理サービスをご提供します。エアコンやガスコンロなど設備に加え、キッチンや浴室などリフォームパッケージが対象となります。設備の故障や不具合に関するご相談は、お客様専用アプリまたは修理受付伝言ダイヤルにて24時間いつでも受け付けています。万が一の時も利用できる安心のサポートで、快適な住まいを長くお使いいただけます。

# 当社のサービス・商品



## HIAR AGENT (ヘア エージェント)

NORTH HIAR AGENTは頭皮環境を根本から整える医薬部外品の頭皮用美容液/育毛剤です。主成分には、高い抗酸化作用をもつ天然成分「ピクノジェノール®」を採用しました。さらに、センブリ抽出液やニンジン抽出液、グリチルリチン酸ジカリウム等の有効成分をバランスよく配合することで、血行を促進しながら頭皮の炎症やダメージをケアします。毛根への栄養供給を高め、ハリ・コシのある髪の毛の成長をサポートします。「予防美容」という新発想で未来の美しさを育てます。



## NANO CARE MIST (ナノ ケア ミスト)

NORTH NANO CARE MISTは1ccあたり3億3千万個以上の目に見えない弱アルカリ性の「ナノバブル」を発生させる美容習慣のための高機能ミストボトルです。ボトル内に特許技術（特許第6312768号）であるナノバブル発生装置を組み込み、高濃度・超微細(0.959 $\mu$ m)なナノバブルを発生させ、毛穴の皮脂や汚れをしっかりと吸着・除去します。毛穴を清潔な状態に整えることで、育毛成分やスキンケア成分の浸透を高め、頭皮や肌の美しさの維持・向上をサポートします。



TO ALL THOSE WHO  
PURSUE BEAUTY.



| 時期                     | 年           | できごと                                                                                                                                                                                                                                                                          | 知的資産                    |
|------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 社会人経験期（前職における経験と知識蓄積期） | 2004年～2007年 | 学習教材の営業に従事し成果を上げる。                                                                                                                                                                                                                                                            | 営業のノウハウ、顧客と対話を通じて関係を築く力 |
|                        | 2008年～2010年 | オール電化の営業に従事。お得で分かりやすく、お客様に喜ばれる商品・サービスであり、事業規模が拡大。営業・アポインター・事務などの職種が増え組織化が進んだ。                                                                                                                                                                                                 | 組織構築力                   |
|                        | 2010年～2011年 | 現場から退き売上・アポ・資金繰りなどの管理業務を行うようになる。自身のセールス力が最も洗練された時期であったが、次第に経営に興味を持つ。                                                                                                                                                                                                          | 業務管理能力                  |
|                        | 2011年～      | 入金トラブルを経験し、資金繰りに悩む日々が続いた。金融機関から助力を得て、初融資を受けることができた。この経験を通じて、資金繰りの重要性を痛感した。                                                                                                                                                                                                    | 財務管理能力                  |
|                        | 2015年～2019年 | 特定商取引法の改正や顧客側の権利強化により、契約後でも解除されるケースが増加。完工済・納品済にも関わらず支払いを受けられない事態が発生し、アウトバウンド型営業の限界を実感した。<br>更に、電話によるアポイント取得も困難になると予測。そこで、顧客のニーズ喚起してを得る「インバウンド型」へのビジネスモデル転換の必要を強く感じた。社内で新規事業部門の立ち上げに関わり、プラットフォーム構想を練った上で外部からの資金調達準備を進めることで事業革新に取り組もうとした。しかし、投資を前提とする事業の方針転換に対して、社内で理解を得られなかった。 | 顧客起点思考<br>自立型行動力        |
| 個人創業期                  | 2019年       | 個人事業としての創業を決意。わずかな手元資金で、拠点を確保。準備万端でなくても事業を立ち上げる行動力で人脈拡大と取引先の開拓に取り組んだ。ゼロからの起業だったが、自らの実行力によって3'sの第一歩を踏み出した重要な転換点となった。                                                                                                                                                           | 理念資産                    |

| 時期          | 年           | できごと                                                                                                                                                                                                                        | 知的資産                         |
|-------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 法人化と卸売事業拡大期 | 2020年       | 3's 株式会社を法人化し、本格的な事業展開を開始。IHクッキングヒーターをはじめとする住宅設備機器の販路を開拓。「何としても会社を存続させる」という強いと地道な努力から、卸売事業が軌道に乗り始めた。                                                                                                                        | 販路及び仕入ルート開拓力                 |
|             | 2021年       | シャワーヘッドの代理店販売を開始。大手運送会社の責任者との出会いをきっかけとして、全国の支店向けキャンペーンを実施。心を動かすDMで全国から注文が相次いだ。独自の視点からBtoC業者への卸売提案や、設備業者に対する営業活動により事業を拡大した。                                                                                                  | 販路開拓力                        |
| リフォーム事業拡大期  | 2021年～      | 知人からの相談をきっかけにリフォーム案件の受注を得られるようになった。リフォームを検討する顧客から要望を丁寧にヒアリングし、提携業者と共に現地を訪問して見積・説明するスタイルを確立。工事はすべて外注で対応したため利益は薄かったが、誠実な対応が評価され、依頼が継続するようになった。顧客との信頼関係を築くことの大切さを実感し、事業化への可能性を見出した。将来の自社施工に向けた経験とノウハウの蓄積が始まった。                 | リフォームに関する組織的ノウハウ<br>お客様からの信頼 |
|             | 2023年～2024年 | 建設業での経験豊富な松井執行役員が経営に参画。利益率改善を目指し、卸売事業から内装建築の強化に移行する方針を打ち出した。2024年には内装仕上工事業として建設業許可を取得。什器の設計・組立など施工の一部を自社で担う体制を整え、信頼できる職人ネットワークの構築を進めた。口コミやネットなど様々なチャネルから相談・引合いが増え、リピート顧客を安定的に確保できるようになった。                                   | 自社対応力、施工体制、許認可               |
| 美容事業創出・拡大期  | 2024年～      | 信頼できる外部コンサルタントから紹介された高品質な美容素材に可能性を感じ、美容事業への参入を決意。美容分野でも「安心・安全・満足」を届けるという、当社の理念と一致する事業として、OEM製品の開発と販売を開始。製品の品質に加えて、差別化を図る部材の選定や販路の開拓にも注力。他社が本格参入していない分野でブランドを育て、将来的な収益の柱として確立する構想を描いている。理念の具現化と収益獲得の両立を目指す戦略的な新規事業として本格始動した。 | 理念を具現化する自社ブランド               |

# 業務フロー

## 卸売事業

| STEP | プロセス     | 業務                                                                                                                                                                           |
|------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | 取引先開拓・仕入 | 「何でも探せる」対応力と広い仕入ネットワークを活かし、住宅設備や家電、建材など多様な商品を提供しています。時にはお客様の要望に応じて希少品や廃盤品の調達にも奔走します。価格・納期に融通を利かせてお客様の業務形態に合わせた発注方法にも対応します。スピード対応にこだわり、「信頼できる仕入先」として誠実な対応がお客様から選ばれる要素となっています。 |
| 2    | 引合い・商談   | 「この商品ある?」「見積がほしい」といったお問合せに迅速対応し、仕入先との連携で最適な価格を提示します。情報提供型営業として、価格改定前の一括購入提案なども実施。特価情報を受けてお客様への逆提案も行います。即時対応と、安定した取引関係を重視する姿勢、さらに希少品の調達にも対応できる広いネットワークが強みです。                  |
| 3    | 受注・納入手配  | 見積や事前にお伝えした価格表に基づき注文を受け、仕入先に対して発注・納入手配を行います。特急手配を依頼するお客様に対しては、配送方法を柔軟に調整し、希望の納期に応えられるよう手配します。様々な取引形態や支払方法に関する柔軟な対応、誠実な取引文化、さらには自社配送によるコントロールにこだわっています。                       |
| 4    | 納品       | 商品や取引内容に応じて、メーカー直送・商社配送・自社倉庫経由の3パターンを柔軟に使い分けています。コストや破損リスク、納期を考慮して自社車両での配送にも対応します。納品時は顧客による検品が行われるため、丁寧な取り扱いを徹底します。配送時の破損に備えた保険加入、自社で配送をコントロールできる体制により、確実かつ安心な納品を実現しています。    |
| 5    | 請求       | 取引先に応じて、掛払い型は当月納品分を月末締め・翌月末入金、検収型はすべての納品完了後に検収請求・翌月末入金で対応します。取引先の業務形態やご要望に合わせ、柔軟に請求条件を調整します。適切な請求業務と、取引規模に関わらず誠実に対応することで取引先との信頼関係を築いています。                                    |

## 不動産・建築・リフォーム事業

| STEP | プロセス   | 業務                                                                                                                                                                                                     |
|------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | 相談     | 店舗改装を検討する法人のお客様には内装だけでなく什器も含めた柔軟な相談にも応じます。個人のお客様には理想の地域での物件探しは勿論、家づくりに於いても無垢材の質感や経年変化を楽しめる住み心地の良さを重視した空間提案を行います。お客様が言葉にできない理想の暮らしを丁寧な対話で引き出し、一緒にカタチにしていける姿勢が特徴です。お客様の理想の住まいを実現するために、寄り添う姿勢を最も大切にしています。 |
| 2    | 現地調査   | 現地の下見を行った上で、お客様の要望や不安を丁寧にヒアリングし、価格感や優先順位なども伺った上で提案に活かします。素早く丁寧な対応を徹底することで信頼を頂いています。また空間全体を多角的に捉えた動線設計や配置提案等、単なる修繕に留まらず、業界の常識に縛られない創意ある提案がお客様に「3's さんだから頼みたい」とご依頼を頂く決め手になっています。                         |
| 3    | 見積・商談  | お客様の要望や理想に細かく応える見積を作成し、一件一件オーダーメイドで提案します。「既存の木材を再利用したい」というような希望にも柔軟に応じ、最適な代替案を検討することで「何とかしてくれる姿勢」が好評を頂いています。品質を落とす価格競争には乗らず、長く使える安心と満足度を重視した提案が特徴です。相談から見積までスピード対応に心がけ、お客様に検討して頂ける時間の確保も重視します。         |
| 4    | 工事・管理  | 信頼できる外注先との連携により、高品質かつスムーズな施工体制を確立しています。工事の進捗に応じて、施主に決めて頂く項目を適時伝えて検討いただき、資材の手配をタイムリーに行うことで満足度の高い施工を実現します。不用品の買取サポートも行い、お客様にとって金銭的メリットがあるだけでなく環境負荷低減も実現しています。                                            |
| 5    | 引渡し・請求 | 工事完了後もお客様の声に丁寧に耳を傾け、手直しの要望があれば内容や原因に応じて柔軟に対応します。引渡しから10年間の長期保証サービスをオプションでご提供する等、誠実に対応する姿勢が安心感につながっています。一度ご依頼いただいたお客様からは、別のリフォーム案件でのリピートも多く、高い満足度が継続的な取引へと結びついています。                                     |

## 美容事業

| STEP | プロセス            | 業務                                                                                                                                                                                               |
|------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | 商品企画            | <p>効果と安心感を両立させたスキンケア・育毛商品を開発しています。</p> <p>女性の肌や髪の悩みに寄り添い、他にはない成分設計で“本当に欲しかったもの”を実現する商品企画が評価されています。常に顧客目線に立って女性の「美しさ」と「喜び」を追求するために専門家監修の下で開発を進める姿勢を貫いています。</p>                                    |
| 2    | 生産              | <p>専門技術を持つ信頼性の高い委託先と連携し、医薬部外品としての品質を備えたスキンケア・育毛商品を生産しています。容器には高級感を重視した素材やデザインを採用し、ブランドイメージを強化すると共に、使用時の満足感や気分の高揚感にもこだわっています。確かな成分と確かな品質に加え、見た目や使い心地から感じる“特別感”が魅力になっています。</p>                     |
| 3    | 販路開拓・販売         | <p>お客様にとって便利で信頼できる店舗チャネルを中心に販売を展開。さらに、WEB上ではサブスクリプション型の販売も導入し、初めてでも安心して試せる安心感と継続しやすさの両立を図っています。</p> <p>手に取ってくださるお客様と販売パートナー双方の立場に立った提案力が信頼関係につながっています。</p>                                       |
| 4    | 広告・販売促進         | <p>WEBマーケターによる広告やLP（ランディングページ）の検証と改善を繰り返しながら、ブランドの魅力が正しく伝わる設計を追求しています。お客様にとっては必要な商品に出会いやすく、信頼できる情報に基づいて選択できる環境を整えています。スピード感を持った改善行動と、継続的にお客様目線で情報発信を行っています。</p>                                  |
| 5    | アフターフォロー・顧客の声収集 | <p>お客様の声を集め、しみ・くすみ・化粧ノリの改善、「抜け毛が減った」「髪にハリが出た」という髪に関する効果など、実感していただいた効果を丁寧に分析・反映しています。お客様にとっては、自分と似た悩みを持つ人の評価を参考にできる安心感があり、納得して継続していただける点が魅力です。一度きりの利用で終わらないよう、使用後の感想に真摯に向き合いながら商品改善に取り組んでいます。</p> |

## 3'sにおける知的資産（知的資産とは）

### 理念的資産

「企業活動の方向性やあるべき姿を示した資産」  
会社の根源にある存在価値を明文化したもの  
組織活動の根本にあり、活動を通じて実現すべきこととして社内外に表明する資産

### 組織資産

「組織の『仕組み』として定着している資産」  
システム、マニュアル、ルール、定着している技術など、特定の個人がいなくなっても組織に残る資産

### 人的資産

「経営者や社員など、『人に属する』資産」  
社長の「顔」、ベテラン社員の勘や経験など、日々の業務や研修等により強化される資産

### 関係資産

「組織の対外的な関係性に付随した資産」  
取引先との協力関係、信用、顧客満足度、ブランド等、外部との関係で築かれている資産

「知的資産」とは、バランスシートには記載されている資産以外の企業活動の源泉となる「無形の資産」です。  
具体的には、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れない、経営資源の総称を意味します。

# 当社の知的資産

## 組織資産（理念・方針）

### ■ 経営哲学「利他の精神」



お客様や取引先、共に働く仲間たちに対し、どのような価値を提供できるか。その心を常に忘れずに行動することが、私たちの信条です。しかし、真に他者を想う行動を実現するためには、まず自らが健全でなければなりません。自らの成長や利益（自利）を確保することが、周囲への貢献（利他）につながると考えています。

### ■ 社名にこめた想い



事業活動を通じて大切にしたい3つの価値を社名にしました。

◎Safety（安心）お客様が安心して商品やサービスを利用できること。  
その信頼の土台づくりを最優先に行動します。

◎Security（安全）品質・対応・関係性のすべてが“安全”であること。  
パートナー・従業員に対しても誠実に守り抜く姿勢を貫きます。

◎Satisfaction（満足）商品・サービスを通じて、お客様に満足いただくことが私たちの喜びです。満足が“感動”に変わる瞬間を一つでも多く生み出します。

そんな願いを込めて、私たちは日々の仕事に向き合っています。

### ■ 明確な経営方針



暮らしに関わる「困りごと」を解決し、お客様の想いに寄り添うことを使命としています。ビジネスの本質は課題解決であるという認識の下、お客様一人ひとりに向かい、商品・サービスをお届けします。

私たちは業界の垣根を越えたサービスや技術を組み合わせて、まだ世の中にない価値を創出していきます。事業規模の拡大を急ぐのではなく、目の前のお客様の満足を大切に、堅実で安定した、そして長く愛される企業づくりを続けていくことが私たちの方針です。

# 当社の知的資産

## 組織資産

### ■ お客様に寄り添う、自由な発想と行動力



「目の前のお客様のためにできることを考え抜く」姿勢が社員の行動に根付いています。業界の慣習や前例にしばられることなくお客様の真のニーズに応じた柔軟な提案を心がけます。商品の品質、施工の仕上がり、納期や価格に関してお客様の事情を丁寧に汲み取り、可能な限り応える姿勢を全員が持っていることが当社の強みです。こうした行動は日々の対話や現場の共有を通じて築かれており、常に「できる方法を考える」という意識が、社内に息づいています。

### ■ 想いを共有する、対話型の組織運営



「想いを共有し、全員で未来をつくる」ことを重視した対話型の組織運営を行っています。経営陣だけで全てを決めるのではなくスタッフ一人ひとりと向き合いながら、個人が思い描く将来像や「やりたいこと」を尊重し合う場づくりを継続的に実施。全員で時間をかけて意見交換する会議を通じて経営ビジョンの共有と個人の目標・意欲をすり合わせる機会を設けています。これにより組織の一体感と納得感のある目標設定を生み出しています。また「任せる」「育てる」姿勢を明確に持っていることも、組織的な学習と成長の文化を醸成する要因となっています。

### ■ 業務に即した社員間の連絡・引継ぎ



顧客や取引先ごとに異なる業務スタイルや連絡手段（グループチャット／メール／電話／FAXなど）に柔軟に対応できるよう組織的な情報共有と引継ぎを大切にしています。受発注や納品調整といった実務においても、取引先の「仕事の進め方」や「対応を喜ばれるポイント」を先輩社員が整理し、後輩社員へ丁寧に引継ぐ体制が構築されています。「相手に寄り添う」「気持ちよく仕事を進めてもらう」ための判断基準や気配りのポイントを含めて継承しています。社員間で判断や対応にブレが生まれにくく、企業の顧客満足をつくる“育成の土壌”が整っています。

# 当社の知的資産

## 人的資産

### ■ ご縁を活かす共感と挑戦の経営者



人に喜ばれることを経営の原点とし、訪問販売の現場で実力を磨いてきた実践型の経営者。人を信じ抜く力に優れ、社員やお客様との信頼関係を大切にしながら、時にユーモアを交えて人間関係を築く柔軟性を持ちます。さらに、出会いやご縁に感謝し、相手の本音を引き出す傾聴の姿勢を大切にしています。未経験の分野にも恐れず挑戦し、市場の変化を敏感に察知するアンテナの高さで、常に会社の発展と継続を見据えた意思決定を行う、共感型かつ挑戦型の経営者です。

### ■ 現場と経営をつなぐ執行役員



経営視点と現場感覚を兼ね備えたバランス感ある実務派リーダー。職人としての経験を背景に、リフォーム事業の要所を深く理解し、実践に即した判断力を発揮。社長の挑戦的な投資判断に対しては、キャッシュ確保の重要性を踏まえた冷静な視点で経営を補佐します。さらに、不動産・住宅事業をけん引する一方、美容・施工の両領域における広範な人脈を持つなど、3'sの成長を支えています。

## 関係資産

### ■ 腕の確かな職人とのネットワーク



信頼関係に基づいた外部職人との強固なネットワークを構築しています。腕の確かな職人たちは、スピード感を持って柔軟に対応し、現場ごとに最適な進め方を判断・実行してくれる存在です。現場の親方が工程や段取りを主導してくれるため、細かな指示が不要で、スムーズかつ効率的な施工が実現可能となっています。当社の業務フローや品質基準を理解した上で施工してくれるため、仕上がりが良く、お客様の満足度を高められる重要な関係資産です。

# 価値ストーリー

# 現在価値ストーリー

3'sにおける価値の循環を示したチャートを次ページの通り記しました。  
最も大切なのは「お客様に価値をご提供」し、「お客様から選ばれ続けること」  
そして「お客様から多くの価値を頂くこと」です。

3'sの **美容事業** における

**提供価値**は

「身も心も美しく健康的になる」「毎日がイキイキと輝き、充実することで、  
自然と笑顔があふれる」ことにあります。

また、 **不動産・建築リフォーム事業** における

**提供価値**は

「理想の暮らし作りを家探しから手伝ってもらえる」「住まいの面倒を省けて  
楽になる」「住み始めた後も安心な生活を送ることができる」ことにあります。

さらに、 **卸売事業** における

**提供価値**は

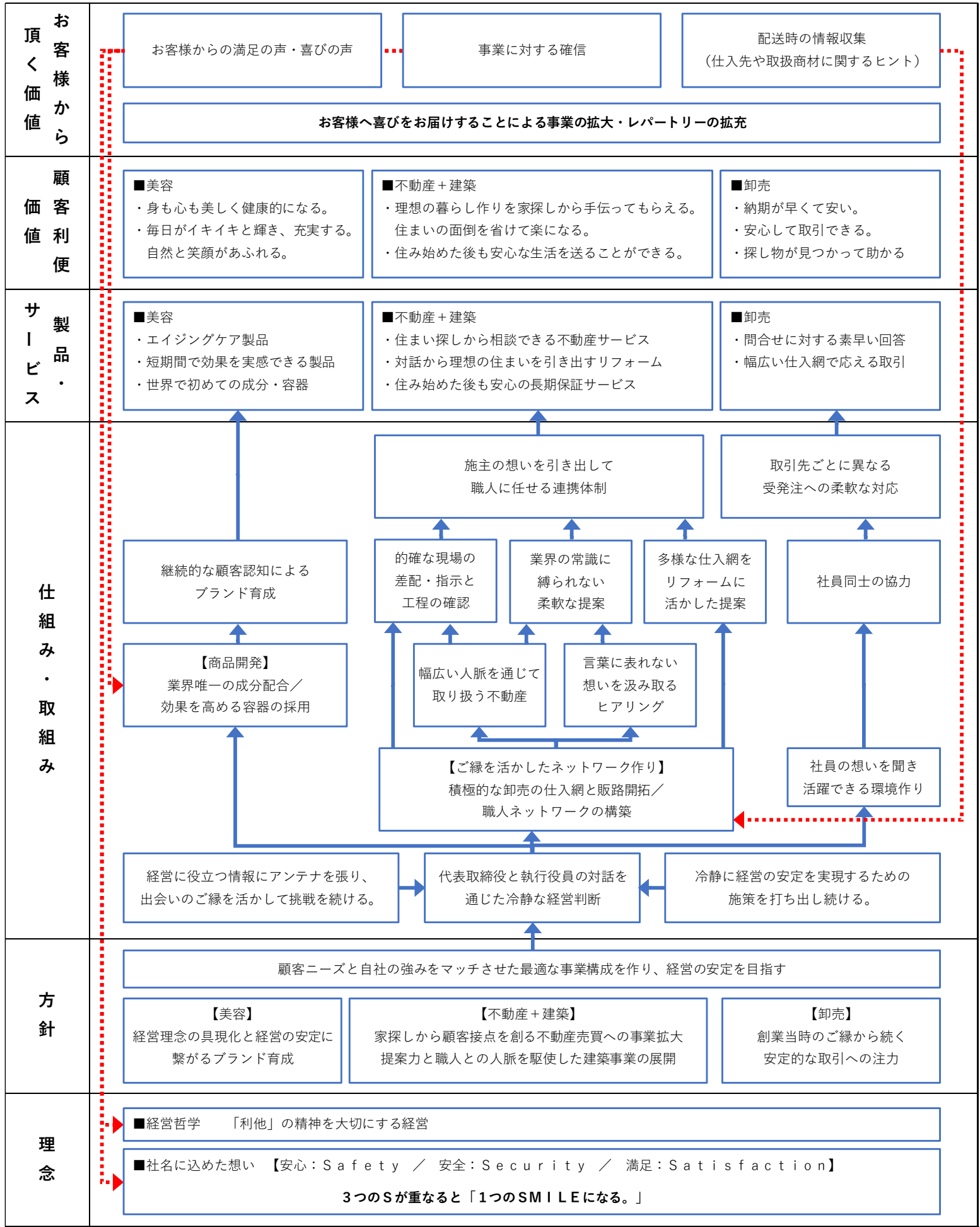
「納期が早くて安い」「安心して取引できる」「探し物が見つかって助かる」  
ことにあります。

**お客様から頂く価値**は

商品開発に活かせる「**お客さまからの満足の声**」、経営理念を強化する  
「**事業に対する確信**」、新たな取り組みのヒントとなる「**現場の情報**」です。

これらの価値循環を実現するため、お客様に最高の製品・サービスを提供  
できるように社内外が連携して取り組む業務プロセスを実現しています。

この根っこには、経営の安定を目指す方針、「利他の精神」に加えて社名に  
込めた「3つのS」を大切にするという経営哲学があります。



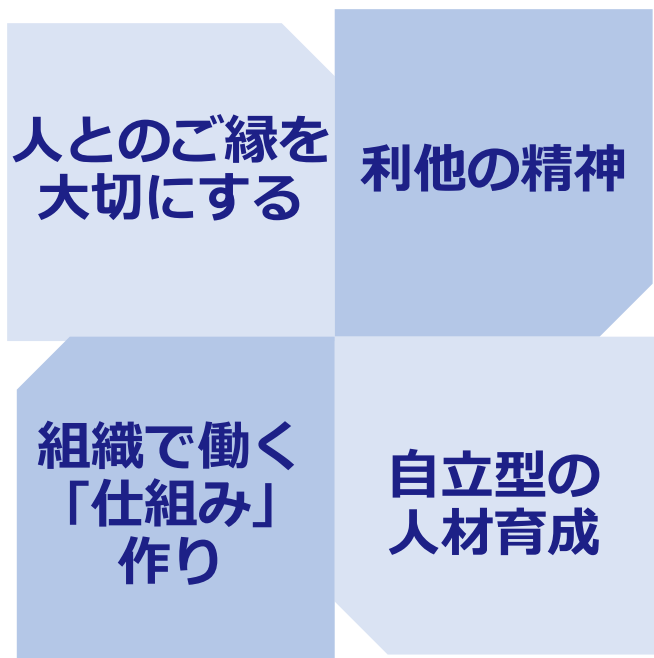
## 環境変化予測

| 項目                 | 現在の状況                                                                                                                            | 予測する変化                                                                                       | 当社に取っての影響                                                                   |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 市場・顧客<br>【美容】      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・30～40代女性の美意識が高くSNSで情報収集しやすい時代。</li> <li>・エステ・整形への心理的なハードルは下がったが、信頼できる情報は多くない。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・美容に対する意識が、さらに高まり、セルフケアや信頼性の高い情報へのニーズが強まる。</li> </ul> | (+) 美容ブランドNORTHの市場拡大に追い風。<br>信頼性ある訴求が差別化要素になる。<br>(±) 競合の増加と情報発信力の重要性が高まる。  |
| 市場・顧客<br>【美容】      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新築住宅の建設コスト上昇中。</li> <li>・リフォーム需要が既に増加傾向。</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新築が手の届きにくい存在となり、中古住宅のリフォーム需要がさらに拡大する。</li> </ul>     | (+) 中古住宅を快適に住める空間へ変えるニーズに対応することができ、需要が高まる。                                  |
| 市場<br>【リフォーム】      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・空き家が増加傾向（2043年に空き家率25%に達する予測）</li> </ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・建替えやマンション建設と、リノベーションして住む動きが二極化する。</li> </ul>         | (+) リノベーション需要が高まり、追い風となる。<br>(+) 大手にはできない「寄り添う姿勢」のサービスにより差別化できる。            |
| 市場<br>【不動産】        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産仲介手数料の見直しが進んでいる。（空き家仲介の手数料上限変更など）</li> </ul>                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・空き家流通が促進され、物件選択肢が広がる可能性がある。</li> </ul>               | (+) 顧客が物件を選びやすくなり、丁寧な提案がすることで成約率が向上する。                                      |
| 技術・商品<br>【リフォーム】   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・高性能リフォーム商材の普及（電気代の節約効果など）</li> </ul>                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存の建材を活かす技術や提案に対するニーズがさらに高まる。</li> </ul>             | (+) キャッシュサイクルが早く経営安定に寄与する。<br>(+) 性能重視の顧客から、支持される。<br>(±) 価格重視の案件では、選ばれにくい。 |
| 競合・新規参入<br>【リフォーム】 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規参入する事業者が多く、建設業の競合が増える。（参入障壁が低い）</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・競争が激化する。</li> <li>・付加価値向上が価格勝負が激化する。</li> </ul>      | (-) 価格競争が激化する。<br>(+) 提案、品質、スピード対応強化を図れば、差別化できる。                            |
| 仕入先・協力者<br>【リフォーム】 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・大工の人数が激減中</li> <li>・腕の良い職人は取り合い状態</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・さらに職人不足が深刻化し、職人不足が激化する。</li> </ul>                   | (+) 既存の職人ネットワークを拡大して優位性を確保する。                                               |

# 将来ビジョン

## 経営戦略とビジョン

### ■ 経営戦略



### 将来に向けた重点課題

- 社員同士の和を保つ人事制度・給与体系の整備
- 誰もが同じように活躍できる業務プロセスの標準化
- 将来のパートナーとなる人材育成プログラムの構築
- 資金需要の拡大に応じて頂ける金融機関との関係構築

### 実現する将来ビジョン

- 住まい・暮らし・美容に寄り添うプラットフォーマーとなる
- 仕事で関わるお客様、従業員、協力先に喜ばれる企業となる



## SDGsへの取組み

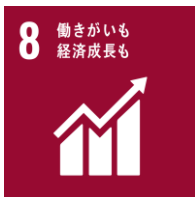
当社はSDGsへの取組みを通じて持続的な成長を目指しています。

### 4 質の高い教育をみんなに



社内外を問わず関わる全ての人に対して、実践を通じた学びの機会となるよう注力しています。社員向けのOJTや協力先の職人との情報やノウハウの共有を通じて、経験の有無にかかわらず成長できる環境を整備し、誰もが活躍し続けられる教育の実現に貢献します。

### 8 働きがいも経済成長も



信頼できる職人と当社従業員とが協力しながら住宅や店舗の快適性・利便性の向上に取り組んでいます。お客様の資産価値やライフスタイルの満足度を高めることで、紹介やリピートにつながり、経済的な好循環を生み出しています。

### 11 住み続けられるまちづくりを



中古住宅のリフォームや空き家の活用を通じて地域に根ざした住環境の再生に取り組んでいます。高品質で快適な住まいづくりにより、誰もが安心して暮らし続けられる地域社会の実現を目指し、持続可能なまちづくりに貢献しています。

### 17 パートナーシップで目標を達成しよう



職人や仕入先、外部協力者との信頼関係を大切にし、互いに学び合い、高め合うパートナーシップを築いています。共通の目標に向けて連携し、多様な強みを活かすことで、持続可能な事業成長と社会貢献を実現していきます。

## 将来価値ストーリー

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様から頂く価値      | <div>お客様からの満足の声・喜びの声<br/>次のお客様を生み出す口コミや評価</div> <div>事業に対する確信<br/>お客様や関係者への説得力UP</div> <div>配送時の情報収集<br/>(仕入先や取扱商材に関するヒント)</div> <div>お客様へ喜びをお届けすることによる事業の拡大・レパートリーの拡充</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 顧客価値           | <div>■美容<br/>・身も心も美しく健康的になる。<br/>・毎日がイキイキと輝き、充実する。<br/>自然と笑顔があふれる。</div> <div>■不動産+建築<br/>・理想の暮らし作りを家探しから手伝ってもらえる。<br/>住まいの面倒を省けて楽になる。<br/>・住み始めた後も安心な生活を送ることができる。</div> <div>■卸売<br/>・納期が早くて安い。<br/>・安心して取引できる。<br/>・探し物が見つかって助かる</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 製品・サービス        | <div>■美容<br/>・エイジングケア製品。<br/>・短期間で効果を実感できる製品<br/>・世界で初めての成分・容器</div> <div>■不動産+建築<br/>・住まい探しから相談できる不動産サービス<br/>・対話から理想の住まいを引き出すリフォーム<br/>・住み始めた後も安心の長期保証サービス</div> <div>■卸売<br/>・問合せに対する素早い回答<br/>・幅広い仕入網に 대응する取引</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 仕組み・仕掛け・取組み・活動 | <div>自社ECサイト・大手ECモールを活用したNORTHブランドのイメージと認知度向上</div> <div>施主の想いを引き出して職人に任せる連携体制</div> <div>取引先ごとに異なる受発注への柔軟な対応</div> <div>継続的な顧客認知によるブランド育成</div> <div>【商品開発】<br/>業界唯一の成分配合／効果をもつ容器の採用</div> <div>的確な現場の差配・指示と工程の確認</div> <div>業界の常識に縛られない柔軟な提案</div> <div>多様な仕入網をリフォームに活かした提案</div> <div>自律的な社員の活躍</div> <div>お客様の声の収集<br/>商品開発や改善への活用</div> <div>幅広い人脈を通じて取り扱う不動産</div> <div>言葉に表れない想いを汲み取るヒアリング</div> <div>【ご縁を活かしたネットワーク作り】<br/>積極的な卸売の仕入網と販路開拓／職人ネットワークの構築</div> <div>必要な業務情報を蓄積・活用できる情報基盤の構築</div> <div>社員の想いを聞き活躍できる環境作り</div> <div>経営に役立つ情報にアンテナを張り、出会いのご縁を活かして挑戦を続ける。</div> <div>代表取締役と執行役員の対話を通じた冷静な経営判断</div> <div>冷静に経営の安定を実現するための施策を打ち出し続ける。</div> |
| 方針             | <div>顧客ニーズと自社の強みをマッチさせた最適な事業構成を作り、経営の安定を目指す</div> <div>【美容】<br/>経営理念の具現化と経営の安定に繋がるブランド育成</div> <div>【不動産+建築】<br/>家探しから顧客接点を創る不動産売買への事業拡大提案力と職人との人脈を駆使した建築事業の展開</div> <div>【卸売】<br/>創業当時のご縁から続く安定的な取引への注力</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 理念             | <div>■経営哲学 「利他」の精神を大切にする経営</div> <div>■社名に込めた想い 【安心：Safety / 安全：Security / 満足：Satisfaction】</div> <div>3つのSが重なると「1つのSMILEになる。」</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

# 会社概要

|       |                                                                                              |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商号    | 3's 株式会社                                                                                     |
| 代表者   | 代表取締役 吉川 幸輔                                                                                  |
| 設立    | 2020年4月30日                                                                                   |
| 資本金   | 700万円                                                                                        |
| 従業員数  | 7人（2025年7月現在）                                                                                |
| 業務内容  | 家電・住宅設備機器/小売/卸業<br>各種ECサイト運営<br>住宅コンサルティング<br>店舗・住宅リフォーム/リノベーション<br>不動産売買<br>美容系商品企画開発/小売/卸業 |
| 許可・免許 | 内装仕上工事業<br>大阪府知事許可（搬－5）第161146号<br><br>宅地建物取引業免許<br>大阪府知事（1）第66259号                          |

# 知的資産経営について

## 知的資産経営報告書とは

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から 2005 年（平成17年）10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 知的資産経営報告書の掲載内容について

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によってこれらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承ください。

## 知的資産経営報告書の作成者・作成支援者

### 【作成者】

3's 株式会社 代表取締役 吉川 幸輔  
執行役員 松井 恭輔

### 【作成支援】

中小企業診断士 高橋 謙司



【知的資産経営報告書に関するお問い合わせ先】

**3's株式会社**

〒541-0047大阪市北区西天満3丁目6-35

TEL : 06-6314-0780 FAX : 06-6314-0781

